

Meddelelse nr. 6/2017

## Selskabsmeddelelse

# Columbus leverer indtjeningsvækst\* på 37% i 2016

*En solid start på Columbus' 2020-strategi med en omsætning på DKK 1.193 mio, en vækst på 6%, og et EBITDA\* på DKK 144 mio, svarende til en vækst på 37%.*

Columbus A/S har i dag offentliggjort Årsrapport 2016, jf. børsmeddelelse nr. 5/2017.

I 2016 leverede Columbus en omsætning på DKK 1.193 mio., og EBITDA\* udgjorde DKK 144 mio, svarende til en vækst på henholdsvis 6% og 37% i forhold til 2015. Nettoresultatet efter skat steg med 25% til DKK 81,5 mio.

Væksten i omsætningen var primært drevet af en solid vækst i serviceforretningen samt opkøb foretaget i 2015 og 2016.

Stigningen i EBITDA\* var primært drevet af en væsentlig forbedring i profitabiliteten i serviceforretningen, og sekundært af opkøb foretaget i 2015 og 2016. EBITDA\* var endvidere påvirket af en ekstraordinær indtægt på DKK 5,6 mio.

På baggrund af årets resultat og pengestrømme foreslår bestyrelsen, at der på generalforsamlingen godkendes udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital.

### En solid start på Columbus2020-strategien

I marts 2016 annoncerede Columbus selskabets nye femårige strategi Columbus2020. Ambitionen er at være en førende leverandør af digitale forretningsløsninger til udvalgte brancher.

Columbus fortsætter optimeringen og effektiviseringen af forretningen for at øge kundetilfredsheden og profitabiliteten, samtidig med at der investeres i nye innovative forretningsapplikationer, som vil drive væksten og styrke selskabets markedsposition yderligere.

### Cloudkonvertering er et markedsvilkår

Konverteringen til cloudbaserede løsninger startede for et par år siden, men accelererede i 2016.

Dette skaber betydelige muligheder for Columbus, da vi sammen med vores partnere kan tilbyde komplette og attraktive branchespecifikke cloudbaserede forretningsapplikationer, men det betyder samtidig en kortsigtet nedgang i omsætning og indtjening (se nedenfor).

### Finansielle resultatindikatorer peger i opadgående retning

Columbus har i forbindelse med Columbus2020-strategien fastsat tre resultatindikatorer, der afspejler den strategiske retning. Resultatindikatorerne måler koncernens udvikling i relation til væsentlige succeskriterier om fremtidig vækst og værdiskabelse.

Resultatindikatorer:

### 1. Forbedre indtjeningen i serviceforretningen

I 2016 steg serviceomsætningen med 11%, og Service EBITDA steg fra DKK 40 mio. til DKK 91 mio., svarende til en stigning på 131%. Den væsentligste årsag er en øget udfaktureringsgrad, som steg fra 55% til 58%. Stigningen kommer primært fra øget udfaktureringsgrad i Norge og USA.

Opkøb er også en væsentlig årsag til det forbedrede Service EBITDA.

### 2. Skalering af Columbus Software salg

I 2016 faldt salget af Columbus Software med 6% til DKK 91 mio. (2015: DKK 97 mio.). Faldet skyldes en nedgang i salget af Columbus Software licenser på 15%, mens Columbus Software abonnementer steg 5% som følge af et stærkt licenssalg i 2015. Den væsentligste årsag til faldet i salg af licenser er, at den forventede cloudkonvertering foregår i et hastigere tempo end først antaget. Nedgangen i salg af licenser i 2016 skyldes også et stærkt salg i 2015.

### 3. Vækst i tilbagevendende omsætning

I 2016 steg den tilbagevendende omsætning med 11%, i al væsentlighed som følge af købet af cloud- og hostingvirksomheden, SystemHosting, som Columbus købte i februar 2016. Andelen af tilbagevendende omsætning udgjorde 25% af den totale omsætning i 2016.

### Opkøb i 2016 skaber kritisk masse

I februar købte Columbus den danske cloud- og hostingvirksomhed SystemHosting A/S med 29 medarbejdere og mere end 300 kunder. I juli købte Columbus Client Strategy Group, LLC, en konsulentvirksomhed i USA, som er anerkendt for sine specialiserede kompetencer og løsninger indenfor ERP. Selskabet har 19 medarbejdere. I december købte Columbus Cambridge Online Systems Ltd, en markedsledende it-services og cloudvirksomhed i England med en betydelig markedsandel indenfor ERP, CRM og cloud. Virksomheden har 71 medarbejdere.

Integrationen af selskaberne forløber som planlagt.

### Forventninger til 2017 - fremgangen fortsætter

Forventninger til 2017 er som følger:

- Omsætning i niveauet DKK 1,35 mia.
- EBITDA\* i niveauet DKK 150 mio.
- Columbus Software omsætning i niveauet DKK 80 mio.
- Service EBITDA på DKK 140 mio.
- Udbytte på 10% af den nominelle aktiekapital

Cloudkonverteringen påvirker omsætningen og EBITDA i Columbus i 2017, idet omsætningen indtægtsføres løbende hen over kundernes lejeperiode, i stedet for på salgs- og leveringstidspunktet som med ejerlicenser ("perpetual licensing"). På kort sigt vil omsætningen falde, men på længere sigt forventes en positiv påvirkning af cloudkonverteringen.

\*EBITDA før aktiebaseret aflønning

Columbus forventer en samlet påvirkning af omsætningen i 2017 i niveauet DKK -40 mio, mens påvirkningen af EBITDA forventes at være i niveauet DKK -25 mio.

### Columbus øger den langsigtede forventning til EBITDA\* margin frem til 2019

Columbus har revurderet de langsigtede forventninger til selskabets vækst og indtjening. Selskabet forventer at kunne levere en gennemsnitlig omsætningsvækst frem til 2019 på 10% pr. år. Den langsigtede forventning til EBITDA\* margin øges fra 10% til 11%.

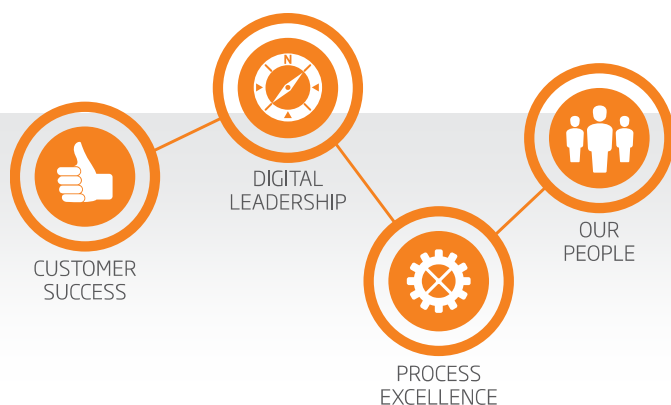
"Vi er glade for de resultater, som vi opnåede i 2016, og de viser frem for alt, at vores strategi modtages godt hos vores kunder. Vi hjælper vores kunder med deres digitale transformation og sørger for at tage hånd om kundernes behov fra initiering af projekterne til livslang support", siger koncernchef i Columbus, Thomas Honoré.

Ib Kunøe  
Bestyrelsesformand  
Columbus A/S

Thomas Honoré  
Koncernchef  
Columbus A/S

Kontakt for yderligere information  
Koncernchef, Thomas Honoré tlf.: +45 70 20 50 00

# Columbus® | 2020



## Columbus' Columbus2020 strategi - vejen til vækst

Med udgangspunkt i Columbus' styrkede position som følge af succesfuld eksekvering af Columbus15-strategien, lancerede koncernen i marts 2016 en vækststrategi. Strategien benævnes Columbus2020 og består af fire forbundne strategiske elementer.



### Customer Success - Taking care of our customers for life

Columbus' grundlæggende mål er at tage sig af vores kunder for livet. Columbus ønsker at blive anerkendt som en strategisk samarbejdspartner, der bidrager til vores kunders succes ved at øge værdien af deres ERP-

investering og støtte dem i den digitale transformation af deres forretning.

Det betyder at Columbus vil intensivere fokus på at skabe en unik kundeoplevelse og

øget tilfredshed fra kunden første gang møder Columbus til at levere unikke løsninger og service af høj kvalitet, strømlinet projektlevering og support døgnet rundt.



### Digital Leadership - Accelerate business innovation

Columbus ønsker at støtte vores kunder i den digitale transformation af deres forretning. Med Digital Leadership har Columbus to fokusområder. For det første vil Columbus fortsætte med at styrke vores førerposition indenfor ERP ved at investere i nye virksom-

heder, applikationer, metoder og forretningsprocesser, der optimerer og forbedrer implementeringen af ERP-løsninger. For det andet vil Columbus etablere en lederposition indenfor digital transformation. Mange virksomheder står overfor eller er i

gang med at transformere deres forretning til at klare sig i den digitale økonomi. Columbus vil udvikle løsninger og services indenfor cloud, mobile, social, analytics og Internet of Things, der hjælper virksomheder med at drage fordel af de digitale muligheder.



### Process Excellence - Quality in everything we do

I Columbus stræber vi efter at optimere og strømline vores forretningsdrift for at opnå stærk salgsekspertise og levere projekter, service og support af høj kvalitet til vores

kunder. Vores mål er at skabe den bedste kundeoplevelse i branchen. Omdrejningspunktet er kvalitet i alt vi gør - fra den indledende kontakt med kunden over

salg og design af løsningen til implementering og support. Dette betyder et intenst fokus på at optimere og strømline vores processer på globalt plan.



### Our People - Attract, develop and retain the best people

Columbus' største aktiv er medarbejderne og derfor er det afgørende at vi kan tiltrække og fastholde de bedste medarbejdere i branchen. Vi ønsker at tiltrække højt kvalificerede mennesker ved at tilbyde kompetence-

udvikling, udfordrende karrieremuligheder og attraktive arbejdsforhold. Columbus vil skabe en "kunde kultur", hvor det at overstige kundens forventninger sætter retningen i alt vi gør.

Det betyder at Columbus altid bestræber sig på at levere projekter til tiden, indenfor budgettet og til den højeste kvalitet.